

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Sejarah BMT Istiqomah

Cikal bakal Koperasi Muamalah Syari'ah (Komsyah) "Istiqomah" adalah BMT Istiqomah, yaitu sebuah Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) sebagai Lembaga Ekonomi Rakyat (LER). BMT Istiqomah didirikan pada tanggal 3 Maret 2001 yang dibidani oleh 36 orang pendiri. Pada tanggal 4 Juni 2001 BMT Istiqomah diresmikan operasionalnya oleh Direktur Pinbuk Tulungagung dengan Sertifikat Binaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Tulungagung Nomor:00101/52000/PINBUK/VI/2001.

Pada awal operasionalnya BMT Istiqomah hanya bermodalkan dana Rp. 15.000.000,00 yang dihimpun dari para nasabah. Perlengkapan kantor pun masih sangat sederhana, yang kesemuanya merupakan hibah dan pinjaman dari para nasabah juga. Demikian pula adanya tentang kantor, menyewa kepada salah satu nasabah masyarakat dengan biaya sewa secara kekeluargaan. Selebihnya adalah semangat para pengurus dan karyawan untuk menghidupkan dan mengembangkan BMT dengan 'imbalan' yang tidak jelas entah sampai kapan.

Dalam waktu singkat ternyata sambutan masyarakat sangat luar biasa. Sehingga dirasa perlu untuk mengembangkan pelayanan dengan meningkatkan status badan hukum dari KSM menjadi Koperasi. Upaya ini dilakukan dengan konsultasi dan koordinasi secara intensif dengan Kantor

Koperasi dan UKM Pemerintah Kabupaten Tulungagung. Berkat dukungan seluruh nasabah dan pihak Kantor Koperasi dan UKM maka terwujudlah keinginan untuk berbadan hukum Koperasi dengan diterbitkannya SK Nomor: 188.2/32/BH/424.75/2002 Tanggal 17 Mei 2002. Dengan terbitnya SK tersebut maka telah berdiri koperai baru yang bernama Koperasi Muamalah Syari'ah (Komsyah) Istiqomah Tulungagung. Dengan badan hukum Koperasi memungkinkan Komsyah Istiqomah untuk memperluas layanan dengan membuka unit-unit usaha baru, walaupun sampai hari ini yang dimiliki masih Unit Simpan Pinjam yang berupa BMT.

Setelah mengantongi badan hukum Koperasi, Komsyah Istiqomah menapaki babak baru dengan semakin meluasnya jangkauan wilayah pelayanan. Oleh karena itu pihak pengurus mengupayakan pendirian kantor cabang BMT. Maka pada bulan Nopember 2002 berhasil didirikan kantor cabang yang berada di kawasan Bago Tulungagung. Kantor tersebut diresmikan pada tanggal 4 Nopember 2002 oleh Direktur Pelaksana Pinbuk Tulungagung.

Pembukaan Kantor Cabang BMT semakin mendongkrak volume usaha, yang secara otomatis meningkatkan volume kegiatan kantor. Kantor Pusat yang semula dirasa cukup kini sudah tidak lagi nyaman. Tidak nyaman oleh berjubelnya dokumen, berjubelnya karyawan, dan tentu saja berjubelnya nasabah yang antri untuk dilayani. Maka munculah gagasan untuk pembangunan kantor baru. Gagasan ini kemudian diusung Pengurus ke dalam forum RAT tanggal 9 Mei 2003. Dalam RAT tersebut nasabah menyetujui

dan menyerahkan perencanaan pembangunan Kantor BMT dengan catatan tidak mengganggu kegiatan operasional. Catatan tersebut memang benar adanya. Artinya, kondisi keuangan memang tidak memungkinkan untuk pembangunan sebuah kantor yang representatif. Kebutuhan pembangunan kantor baru tidak didasarkan pada kemampuan, melainkan karena tuntutan keadaan.

Tahap pertama yang dilakukan Pengurus adalah pembebasan lahan seluas 315 M². Pembebasan lahan ini ternyata membawa dampak yang sangat positif untuk memaksimalkan partisipasi nasabah pada tahap berikutnya. Kemudian sebuah pertemuan terbatas dicoba untuk dilakukan untuk memastikan greget nasabah. Meskipun belum maksimal, tanggapan nasabah cukup memberikan keberanian untuk melanjutkan proses pembangunan. Maka ritual peletakan batu pertama segera dilaksanakan, yaitu pada tanggal 5 Juli 2003 oleh KH. Muhsin Ghozali selaku Ketua Dewan Pengawas Komsyah Istiqomah.

Secara perlahan tapi pasti, proses pembangunan terus berjalan. Partisipasi nasabahnya terus mengalir hingga tahap *finishing*, bahkan sampai pada acara puncak peresmian. Partisipasi nasabah tersebut ada yang berupa dana, material, tenaga dan juga pikiran. Hanya saja semua bentuk partisipasi tidak lagi dalam konteks *sambatan*, melainkan sudah diperhitungkan oleh Pengurus sebagai penyertaan modal. Tepat dalam jangka waktu satu tahun, dan tanpa mengganggu keuangan BMT, sebuah kantor yang cukup representatif berhasil

diwujudkan. Peresmian diselenggarakan pada tanggal 24 Juli 2004 oleh Bupati Tulungagung, Bapak Ir. Heru Tjahjono, MM.

Keberadaan kantor merupakan jantung bagi sebuah organisasi. Dari sanalah denyut nadi organisasi dipompakan. Namun demikian, sekalipun sudah tersedia kantor yang cukup representatif, masih sangat diperlukan adanya penataan dan penguatan pada sisi yang lain. Penataan sistem, peningkatan SDM dan etos kerja adalah 'PR' berikutnya yang harus segera mendapatkan perhatian.

2. Visi dan Misi BMT Istiqomah

a. Visi

Visi adalah cara pandang atau obsesi terhadap sesuatu. Maka dalam pengertian ini visi yang dikembangkan oleh BMT Istiqomah yaitu Meningkatkan kualitas ibadah nasabah BMT sehingga berperan sebagai kholifah Allah.

b. Misi

Misi adalah tujuan yang diemban dari aktivitas tertentu. Dari pengertian ini misi yang diamanatkan kepada BMT Istiqomah adalah:

- 1) Menjadikan BMT Istiqomah sebagai lembaga yang secara aktif mensosialisasikan arti penting BMT dalam kegiatan ekonomi nasabah dan masyarakat.
- 2) Menciptakan peluang ekonomi, baik melalui pengembangan sektor usaha perkoperasian, penyediaan permodalan, maupun pembinaan usaha nasabah dan masyarakat.

- 3) Berupaya mengimplementasikan konsep-konsep syari'ah dalam kegiatan ekonomi, baik dalam kaitannya dengan kegiatan dan usaha lembaga maupun kegiatan ekonomi dalam masyarakat.

3. Struktur Organisasi BMT Istiqomah

Dalam pelayanan bidang jasa pada BMT Istiqomah Tulungagung melibatkan banyak bagian yang terkait tetapi masing-masing memiliki tugas sendiri-sendiri. Agar organisasi yang melibatkan pola hubungan antar bagian tersebut. Untuk itu telah disusun dan diberlakukannya struktur organisasi BMT Istiqomah Tulungagung seperti dibawah ini.

Tabel 2.1
Susunan Pengurus

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	Nursalim, SS.	Jl. Dahlia 09 Karangrejo Tulungagung	Ketua
2.	Adib Makarim, S.Ag.	Tunggulsari Kedungwaru Tulungagung	Sekretaris
3.	Suseno Wardoyo, SE.	Gedangan Karangrejo Tulungagung	Bendahara

Sumber : RAT, 2015

Tabel 2.2
Susunan Pengawas

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	KH. Muhsin Ghozali	Ds. Bolu, Karangrejo Tulungagung	Pengawas Syari'ah
2.	Winarto, S.Ag.	Gendingan Kedungwaru	Pengawas Adm & Keuangan

Sumber : RAT, 2015

Tabel 2.3
Susunan Pengelola

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	Moh. Samiaji	Sukorejo Karangrejo- T. Agung	Manajer Utama

2.	Dini Indrawati, A.Md.	Dsn. Temon-Sukorejo-T. Agung	Kasir
3.	Dwi Retno H. S.E.	Jl. Kapten Kasihin Tulungagung	Kasir
4.	Lisa Murnisari, S.E.	Jl. I Gusti Ngurah Rai VIII/06 T. Agung	Pembukuan
5.	Imam Mustaqim	Jl. Dahlia No. 14 Karangrejo-T. Agung	Pembiayaan
6.	Yoyok Sunaryo, S.E.	Ds. Ngranti Boyolangu T. Agung	Pembiayaan
7.	Mugiono	Ds. Sendang – Sendang- T. Agung	Marketing
8.	Heru Sunarko	Jln. Anggrek II Karangrejo-T. Agung	Marketing
9.	Zainul Fuad	Ds. Tiudan-Gondang-T. Agung	Manajer unit
10.	Andi Rosa Wardhana, SE.	Dsn. Jenglik Sendang-T. Agung.	Pembiayaan
11.	M. Arif Jauhari	Dsn. Krajan Karangrejo-T. Agung	Pembiayaan
12.	Slamet Riadi	Nyawangan – Sendang-T. Agung	Pengerahan Dana
13.	Lisa Agus Rahmawati, SE.	Jeli – Karangrejo Tulungagung	Adm. Pembiayaan
14.	Endang Wahyudianti	Waung Boyolangu-T.Agung	Kasir
15.	Sunar	Karangrejo-T. Agung	Kebersihan

Sumber : RAT, 2015

4. Bidang Usaha BMT ISTIQOMAH

Data dalam dokumentasi menunjukkan bahwa produk BMT Istiqomah dibagi menjadi 2 kelompok yaitu *Baitul Tamwil* dan *Baitul Maal*. Sedangkan produk dari masing-masing komponen dalam dokumen BMT Istiqomah adalah sebagai berikut:

a. Baitul Maal

Secara harfiah Baitul Maal berarti rumah harta. Keberadaan Baitul Maal pada BMT seharusnya menjadi penunjang keberadaan Baitut

Tamwilnya. Sehingga, pembiayaan-pembiayaan yang tidak dapat dilayani oleh Baitul Tamwil dapat tercover oleh Baitul Maal. Dan lebih ideal lagi kalau Baitul Maal dapat secara aktif memberikan kontribusi terhadap kegiatan sosial kemasyarakatan.

Dengan segala keterbatasannya kegiatan dan usaha yang telah dilaksanakan oleh Baitul Maal BMT Istiqomah adalah:

1) Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah (ZIS)

Dana-dana inilah yang menjadi sumber pendapatan dari Baitul Maal.

2) Pembiayaan Qordhul Hasan

Yaitu pembiayaan yang diperuntukkan bagi keperluan-keperluan sosial, seperti biaya berobat, pendidikan dan lain-lain. Jumlah pembiayaan yang dapat dilayani oleh BMT Istiqomah sangat terbatas, mengingat masih terbatasnya dana yang tersedia.

3) Penyembelihan binatang qurban

Kegiatan ini dilakukan secara rutin pada setiap Hari Raya Qurban. Pelaksanaanya dilaksanakan bergilir ke desa-desa, terutama desa yang dipandang minus secara ekonomi.

4) Santunan yatim piatu

Santunan diberikan kepada yayasan yang menyelenggarakan santunan yatim-piatu, terutama yayasan yang ada di Desa Sukorejo dan Desa Jeli.

5) Sumbangan kepada TPQ Istiqomah

TPQ ini merupakan TPQ binaan Komsyah Istiqomah. Sumbangan disampaikan setiap tahun secara rutin guna menunjang kegiatan belajar mengajar. Dan sumbangan lain baik kepada Masjid, Mushalla, fakir-miskin dan orang-orang jompo.

b. Baitut Tamwil

Secara harfiah Baitut Tamwil berarti rumah pengembangan harta. Dari arti ini dapat dipahami bahwa Baitut Tamwil berfungsi sebagai lembaga bisnis. Lembaga ini berfungsi sebagai mediator antara anggota pemilik dana dan anggota yang membutuhkan dana. Oleh karena itu kegiatan dan usaha yang menjadi jangkauan Baitut Tamwil adalah:

1. Penghimpunan dana

Dalam rangka pemupukan modal, salah satu langkah yang ditempuh adalah dengan memberlakukan simpanan, yaitu:

a. Bentuk Simpanan meliputi :

1) Simpanan Pokok Anggota Koperasi

Yaitu simpanan sebesar Rp. 500.000,00 setiap anggota dan dibayarkan 1 (satu) kali pada awal masuk sebagai anggota koperasi.

2) Simpanan Pokok Pembiayaan

Yaitu simpanan yang harus dibayar oleh para calon anggota pembiayaan sebelum menjadi anggota pembiayaan, sebesar Rp. 5.000,-

3) Simpanan Wajib Anggota

Yaitu simpanan rutin yang harus dibayar oleh anggota koperasi sebesar Rp. 5.000,-

4) Simpanan Pembiayaan

Yaitu simpanan yang harus dilakukan oleh anggota pembiayaan pada saat pembiayaan direalisasi, besarnya disesuaikan dengan nilai pembiayaan.

5) Simpanan Wajib Pembiayaan

Yaitu simpanan yang harus dilakukan oleh anggota pembiayaan selama yang bersangkutan mempunyai pinjaman di BMT, dengan nilai sebesar Rp 1,000.00 per bulan

b. Penyertaan modal

Penyertaan modal merupakan suatu bentuk penyertaan modal dari pemodal pada Komsyah.

c. Simpanan

Produk simpanan yang telah diluncurkan oleh BMT adalah :

1) Simpanan Masyarakat Syari'ah (SIMASYA)

Simasya diperuntukan bagi perorangan atau kolektif (yayasan atau lembaga)

2) Simpanan Pendidikan Istiqomah (Simpati)

Simpanan Pendidikan ini dikembangkan dalam bentuk tabungan kotak yang disebar ke wilayah yang terjangkau di kab. Tulungagung.

3) Simpanan Berjangka

Yaitu simpanan berjangka yang diperuntukan bagi anggota dengan sistem jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. Besarnya porsi nisbah atau bagi hasil perbulan berdasarkan jumlah pendapatan BMT setiap bulannya.

4) Dana Bergulir Syari'ah

Berdasarkan Kepmen Nomor: 74/KEP/M.KUKM/VIII/2004 Komsyah Istiqomah memperoleh Program Perkuatan KSP/USP Koperasi Pola Syariah untuk Pemberdayaan Usaha Kecil dan Mikro sejumlah Rp. 50.000.000,00 pada tahun 2005 dan Dana Hibah Daerah Program Penanggulangan Pengangguran dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat (DHD P3PKM) Provinsi Jawa Timur Tahun 2008 Rp. 175.000.000,00.

d. Penyaluran Dana

Dari keseluruhan dana yang telah berhasil dihimpun dari masyarakat tersebut, dikembalikan lagi kepada masyarakat yang membutuhkan. Di sinilah arti penting BMT sebagai lembaga keuangan intermediasi, yaitu menjembatani masyarakat yang mempunyai potensi tabungan dan menyalurkannya kepada masyarakat yang memerlukan. dialokasikan untuk pembiayaan dengan sistem :

a) BBA (Bai' bi Tsaman 'Ajil)

Yaitu hubungan akad jual beli (pembelian barang) dengan pembayaran tangguh atau angsuran (jual beli secara kredit).

b) Murabahah

Yaitu pembiayaan untuk pembelian barang modal yang pembayarannya dilakukan oleh anggota setelah jatuh tempo. Pengembalian dilakukan sesuai dengan harga dasar barang yang dibeli yang kemudian ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama.

c) Mudharabah

Yaitu pembiayaan dimana Baitul Tamwil bertindak sebagai Mudharib yang menyediakan dana, sedangkan anggota pembiayaan bertugas menjalankan usaha dan manajemennya.

B. Temuan Hasil Penelitian

Hasil wawancara dengan manajer dan bagian pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung.

1. Kebijakan Harga Jual Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Unit II Tulungagung.

Proses pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Istiqomah dilakukan seperti pada pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah lainnya, sebagaimana disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad selaku manajer BMT Istiqomah:

“Proses pembiayaan di BMT Istiqomah itu seperti biasa. Pertama, nasabah/calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan

dilampiri dengan fotocopy KTP suami dan istri, fotocopy KK, dan fotocopy barang bukti jaminan. Setelah permohonan beserta lampiran itu lengkap diserahkan kepada bagian pembiayaan, setelah itu prosesnya adalah disurvei. Hasil dari survey disimpulkan oleh surveyer kemudian diserahkan kepada manajer. Kemudian oleh manajer diolah dan dipelajari apakah layak untuk dibiayai atau tidak, apabila sesuai dengan ketentuan ya tinggal meng-acc, apabila sudah acc tinggal mecairkan. Apabila tidak ya berarti ditolak.”¹

Dari pemaparan yang disampaikan oleh bapak Zainul Fuad dijelaskan bahwa proses pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Istiqomah masih seperti Lembaga Keuangan Syariah lainnya, dengan rincian syarat-syarat seperti fotocopy KTP suami dan istri, fotocopy KK (kartu keluarga), dan fotocopy barang bukti jaminan atau BPKB. Tetapi, meskipun dengan proses yang hampir serupa, proses pengecekan data-data dari nasabah/calon nasabah tentunya berbeda karena setiap BMT memiliki kebijakan masing-masing dalam menentukan layak atau tidaknya permohonan yang masuk tersebut untuk dibiayai.

Prosedur atau proses pembiayaan murabahah dan pembiayaan mudharabah di BMT Istiqomah dilakukan dengan cara menggali informasi dari nasabah untuk apa dana pembiayaan itu digunakan, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Prosesnya kita menggali informasi dari nasabah/calon nasabah tersebut kiranya ya segala segala sesuatunya dipelajari lah. Utamanya penggunaan dana itu untuk apa, itu pembiayaan yang diajukan itu yang sesuai nanti di akad i dengan akad murabahah atau ba’i jual beli atau dengan akad mudharabah. Itu setelah kita menggali informasi dari nasabah/calon nasabah, baru nanti bisa disimpulkan bahwa pengajuan pembiayaan yang sesuai itu diikuti akad mudharabah atau ba’i jual beli.”²

¹ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 03 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

² *Ibid*

Dari pemaparan yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad dijelaskan bahwa proses yang dilakukan sebelum memutuskan pembiayaan apa yang akan digunakan untuk nasabah/calon nasabah adalah dengan menggali informasi dari nasabah/calon nasabah sekiranya akan digunakan untuk apa pembiayaan tersebut. Hal ini dilakukan karena setiap nasabah/calon nasabah memiliki kebutuhan yang tentunya berbeda-beda. Apa yang telah dilakukan BMT Istiqomah sudah benar, karena masyarakat banyak yang belum mengerti tentang sistem syariah. Selain itu, pembiayaan murabahah dan mudharabah itu sangatlah berbeda. Seperti pembiayaan murabahah yang dijelaskan oleh Bapak Imam Mustaqim selaku bagian pembiayaan di BMT Istiqomah:

“Ya kalo murabahah itu yang namanya murabahah itu kan bahasa arab ya artinya secara harfiah murabahah itu kan keuntungan bati, kalo ba’i itu kan jual beli jadi kalo bati sama jual beli ini kan ada beda sedikit. Kalo yang namanya jual beli itu pasti disitu mencantumkan harga pokok dan keuntungan sekaligus. Tapi kalo nurabahah tidak mencantumkan harga pokok, batinya tok makanya dinamakan murabahah. Yang dibayarkan beda secara administrasi, administrasi yang dilakukan oleh BMT Istiqomah itu yang dibayarkan disitu tidak ada harga pokok, tapi yang diangsurkan hanya keuntungannya saja.”³

Dari penjelasan Bapak Imam Mustaqim menjelaskan bahwa murabahah dan ba’i (jual beli) itu sedikit berbeda. Mungkin maksud beliau disini yang berbeda adalah cara pembayarannya, karena kalau dalam ba’i (jual beli) yang diangsur tiap bulan adalah harga pokok beserta dengan keuntungan yang disepakati, sementara untuk murabahah

³ Wawancara dengan Bapak Imam Mustaqim, Tanggal 04 Mei 2016, jam 11:00, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

yang diangsur tiap bulannya adalah hanya keuntungannya saja dan harga pokoknya dibayarkan setelah akhir periode atau jangka waktu yang telah disepakati kedua belah pihak.

Arti penting kebijakan harga jual yang dilakukan oleh BMT Istiqomah didasarkan pada dua sisi yaitu perputaran modal yang digunakan oleh BMT Istiqomah dan margin keuntungan BMT Istiqomah, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Untuk harga jual arti pentingnya adalah bisa ditinjau dari dua sisi, yang pertama adalah tentang perputaran modal dan margin ataupun laba di BMT Istiqomah bahwa BMT Istiqomah itu adalah lembaga keuangan yang berorientasi pada profit ataupun untuk mendapat penghasilan. Untuk itu harga jual yang ditentukan kepada pembeli atau dalam hal ini nasabah BMT, tentunya BMT harus mendapat keuntungan yang setimpal dari semua yang dikeluarkan itu menurut perhitungan-perhitungan tertentu. Karena yang namanya pembiayaan apa ya namanya itu pengucuran dana kepada nasabah itu tidak semuanya dari modal sendiri dari modalnya BMT sendiri justru yang lebih banyak itu adalah dari modal pihak ketiga. Dari pihak ketiga katakanlah orang-orang yang menabung di BMT Istiqomah sudah barang tentu BMT perbulannya harus memberikan bagi hasil juga kepada para pemilik dana tersebut. Untuk itu dalam menyalurkan menentukan kebijakan harga jual kepada BMT ini tentunya sedapat mungkin bisa menutup semua biaya atau cost yang diperlukan tersebut, akan tetapi catatannya adalah jangan sampai hal tersebut memberatkan kepada nasabah itu saja.”⁴

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad diketahui bahwa arti penting dari harga jual bisa ditinjau dari perputaran modal dan margin yang diperoleh BMT Istiqomah, karena BMT Istiqomah adalah lembaga keuangan yang berorientasi pada profit atau keuntungan. Hal ini karena kebijakan harga jual di BMT Istiqomah itu modal lebih banyak yang digunakan adalah

⁴ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 16 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

dari dana pihak ketiga, maka dari itu setiap bulan pasti BMT Istiqomah memberikan bagi hasil untuk pihak ketiga tersebut. Untuk itu dalam menentukan kebijakan harga jual, BMT Istiqomah masih tergantung pada dana pihak ketiga tentunya agar bisa menutupi segala biaya yang diperlukan dengan catatan tidak memberatkan nasabah. Bapak Imam Mustaqim juga menjelaskan:

“Kebijakannya sementara kita acuan kebijakan dari rasio keuntungan lembaga dulu. Iya kan otomatis ya seluruh lembaga keuangan itu ketika meluncurkan pinjaman modal kepada nasabah disertai dengan keuntungan itu kan dengan rasio keuntungan lembaga, artinya kenapa kok sebuah lembaga keuangan ketika menentukan prosentase keuntungan itu menggunakan rasio keuntungan lembaga karena kaitannya lembaga butuh ngopeni karyawan, butuh biaya operasional, itu loh.”⁵

Dari pemaparan Bapak Imam Mustaqim, bahwa kebijakan harga jual yang dilakukan oleh BMT Istiqomah itu memiliki acuan dari rasio keuntungan lembaga. Hal ini dilakukan karena setiap lembaga yang berdiri ketika meluncurkan produk pembiayaan pasti disertai dengan perhitungan keuntungan nantinya. Kebijakan tersebut diambil karena setiap lembaga pasti butuh keuntungan untuk membayar para karyawan dan membayar biaya-biaya operasional lembaga.

Metode penentuan harga jual murabahah yang dilakukan di BMT Istiqomah sudah ada rumusan dari lembaga yang dibuat oleh pengurus, sementara pengelola hanya tinggal menjalankan, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

⁵ *Ibid*

“Metode penentuannya itu sudah ada rumusan dari lembaga. Itu yang membuat peraturan dari pihak pengurus, sedangkan pengelola tinggal melaksanakan apa namanya itu produk yang sudah ditentukan itu, tinggal aplikasi dilapangannya kita tentunya harus ada improvisasi. Intinya adalah kita bekerja sama saling menguntungkan tidak ada pihak yang dirugikan, tidak ada pihak-pihak yang merasa dipaksa.”⁶

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad dijelaskan bahwa metode penentuan harga jual sudah dirumuskan oleh lembaga, tentunya yang merumuskan adalah pihak pengurus. Sementara pihak BMT Istiqomah tinggal melaksanakan peraturan yang telah dibuat oleh pihak pengurus dan mengaplikasikannya dilapangan. Semua itu dilakukan agar semua pihak (lembaga maupun nasabah) tidak ada yang merasa dirugikan atau dipaksa, semata-mata hanya karena mereka melakukan kerjasama yang baik dan saling ridho dengan memberitahukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh. Bapak Zainul Fuad menambahkan:

“Untuk rumus singkatnya ya harga jual yang kita berikan kepada nasabah itu berarti harga beli plus margin yang disepakati, itu menjadi harga jual termasuk biaya lain atau administrasi ada harus dibayarkan disitu juga. Untuk jangka waktu ada pengaruhnya terhadap penentuan besar kecilnya margin yang diminta BMT demikian juga pada administrasinya. Administrasi yang diminta BMT untuk murabahah itu jangka waktu 1 bulan administrasinya kita minta 1%, untuk 2 bulan sampai 6 bulan kita minta 2% dari plafond, kemudian 7 sampai 9 bulan 2,5% dari plafond, 10 sampai 12 bulan kita minta 3%, itu untuk administrasinya. Kalau untuk bagi hasil atau marginnya itu ya ada perbedaan tipis. Begitu untuk masalah jangka waktu, semakin lama akan semakin banyak atau semakin mahal.”⁷

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad, untuk rumus singkat penentuan harga jual adalah harga beli ditambah margin ditambah biaya lain-lain

⁶ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 03 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

⁷ *Ibid*

atau administrasi kemudian diketahui harga jualnya. Selain itu jangka waktu juga menjadi penentu besar kecilnya margin yang diminta oleh BMT Istiqomah, semakin lama akan semakin banyak atau semakin mahal. Seperti yang disampaikan Bapak Imam Mustaqim:

“Misalkan ketika kita jual lagi ke nasabah ya harga sekian selama kita pasang harga dengan keuntungan yang sudah mencapai rasio keuntungan mencapai limit ya sudah, mau ndak kalo ndak mau ya sudah. Iya otomatis sudah dikasih tau, nanti ketika barang ini seharga Rp 5.000.000 nanti saya jual lagi seharga Rp 5.500.000 misalnya gitu loh jadi dikasih tau, ini namanya kan keuntungannya kan juga harus jelas jadi nasabah nanti tidak merasa tertipu.”⁸

Dari penjelasan Bapak Imam Mustaqim diketahui bahwa apabila melakukan transaksi pembiayaan murabahah harus memberitahukan terkait harga barang dengan keuntungan yang ditentukan lembaga. hal ini dilakukan agar nasabah tidak merasa tertipu dengan jual beli yang dilakukan dengan BMT Istiqomah, karena pada dasarnya dalam hukum syariahnya juga harus memberitahukan berapa keuntungan yang diambil oleh lembaga kepada para nasabahnya.

Angsuran pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah dilakukan dengan dua cara yaitu angsuran margin tiap bulan dan pokok diakhir periode, dan angsuran seluruhnya diakhir periode, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Untuk sistemnya ada beberapa macam, flat itu sendiri kan ada dua macam juga. Flat itu ada yang flat tetap aslinya menetap tapi ada juga yang menurun. Flat yang menurun itu ada, flat yang menetap ada. Kalau pembiayaan murabahah yang ada di BMT Istiqomah itu sistemnya dibuat ada dua yaitu yang pertama adalah dengan setiap

⁸ Wawancara dengan Bapak Imam Mustaqim, Tanggal 04 Mei 2016, jam 11:00, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

bulan nasabah itu meberikan bagi hasilnya saja kepada BMT kemudian untuk pokoknya, pokok itu ya sejumlah uang yang dipinjam pada awal pertama dulu diberikan pada akhir perjanjian, ini waktunya 6 bulan sampai maksimal 6 bulan. Model yang kedua ada sistem atau cara yang cara mengembalikannya itu keseluruhannya dibelakang, jadi istilahe boso jowo bres nang mburi kabeh. Itu juga bisa akan tetapi jangka waktunya pendek hanya 3 bulan maksimal, i bulan bisa, 2 bulan bisa, maksimal 3 bulan.”⁹

Dari pemaparan yang diasampaikan oleh Bapak Zainul Fuad, untuk sistem pembayaran pembiayaan di BMT Istiqomah ada dua cara yaitu, yang pertama adalah dengan cara mengangsur bagi hasilnya atau marjinnya saja kemudian pokoknya dibayarkan setelah akhir perjanjian dengan jangka waktu maksimal 6 bulan. Cara yang kedua adalah dengan membayarkan pokok dan marjinnya di akhir perjanjian dengan jangka waktu maksimal 3 bulan.

Penetapan marjin keuntungan dalam pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT Istiqomah memiliki dua patokan yaitu besar kecilnya nilai kredit yang diajukan, jangka waktu, dan masalah penggunaan dana, sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Untuk menetapkan marjin kita ada beberapa hal yang menjadi patokan. Pertama, adalah masalah besar kecilnya nilai kredit yang diajukan oleh nasabah, nilai plafondnya berapa. Kemudian yang kedua masalah jangka waktu, semakin pendek waktu yang diminta, maka itu akan semakin rendah kita meminta laba kepada nasabah. Yang ketiga adalah masalah penggunaannya, penggunaan dari dana tersebut karena sebagaimana disinggung pada sebelumnya tadi bahwa orang yang datang ke BMT Istiqomah itu tidak semuanya untuk usaha, bahkan banyak yang untuk konsumtif dan untuk keperluan yang sifatnya itu darurat misalnya untuk mengobati nasabah keluarganya yang sakit atau untuk membayar uang sekolah atau uang kuliah anaknya. Itu kan sesuatu yang sifatnya darurat,

⁹ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 16 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

maka mau tidak mau kita juga harus mengucurkan itu, karena apabila BMT itu tetap berprinsip saklek artinya kalau tidak untuk usaha tidak bisa maka kita juga kasihan kepada nasabah yang mempunyai harapan besar kepada BMT untuk bisa diajak kerja sama atau untuk bisa menolong mereka.”¹⁰

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad, untuk menetapkan marjin keuntungan ada beberapa hal yang dijadikan patokan yaitu besar kecilnya nilai pembiayaan, jangka waktu, dan penggunaan dana pembiayaan. Orang atau nasabah yang datang ke BMT Istiqomah itu tidak semuanya menggunakan dana pembiayaan itu untuk usaha, tetapi banyak yang menggunakannya untuk hal konsumtif maupun untuk dana-dana yang bersifat darurat. Meskipun bukan untuk usaha, BMT Istiqomah mau tidak mau tetap memberikan pembiayaan tersebut karena apabila BMT Istiqomah bersifat tetap atau kalau tidak untuk usaha maka tidak bisa, hal itu justru membuat BMT Istiqomah merasa kasihan kepada para nasabahnya karena nasabah sudah pasti memiliki harapan yang besar kepada BMT Istiqomah agar bisa membantu maupun bisa diajak bekerja sama.

Pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT Istiqomah diupayakan memenuhi syarat rukunnya jual beli agar tidak terjadi *gharar*, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Untuk pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah itu pada awal-awal periode berdiri dulu kita memang bisa mempraktekkan walaupun tidak seluruhnya bahwa jual beli yang kita lakukan itu memang benar-benar kita upayakan memenuhi syarat rukunnya ba’i yang salah satu dari pada syaratnya itu adalah bahwa maba’i,

¹⁰ *Ibid*

maba'i itu barangnya. Maba'i barang yang dijual itu harus mu'ayan, mu'ayan itu tertentu barangnya atau diketahui secara pasti. Salah satu syaratnya jual beli atau ba'i itu adalah harus maba'i, maba'i itu harus mu'ayan barang yang dijual itu harus tertentu. Hal ini dimaksudkan agar supaya tidak terjadi gharar, gharar itu kerugian disalah satu pihak atau penipuan, itu tidak bisa dilaksanakan...¹¹

Dari pemaparan yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad dijelaskan bahwa ketika pada awal berdiri mereka melakukan kegiatan pembiayaan murabahah dengan cara barang yang akan dibeli oleh nasabah itu dibelikan oleh pihak BMT Istiqomah dengan mengupayakan memenuhi syarat dan rukun jual beli. Bapak Zainul Fuad juga menambahi:

"...misalnya ada seorang nasabah membutuhkan sepeda pancal, maka BMT membelikan sepeda tersebut kemudian sepeda tersebut dibawa ke BMT selanjutnya dijual kepada nasabah yang membutuhkan sepeda tersebut, tentunya dgn setelah memberikan margin tertentu atau keuntungan, jadi harga kulaknya itu diberitahukan kemudian harga jualnya tentunya juga harus diberitahukan, marginnya sekian persen itu bisa diketemukan. Itu awalnya, kemudian seiring dengan perkembangan waktu ternyata banyak nasabah yang datang ke BMT Istiqomah itu masih terkontaminasi dengan sistem konvensional, jadi mereka datang kesini itu mayoritas bukan karena syariahnya tetapi karena agar supaya cepat-cepat mendapatkan dana tersebut yang sehingga ketika mereka itu kita tawarkan untuk memakai tata cara yang seperti itu mereka banyak yang tidak siap. Akhirnya ini menjadi blunder bagi kita, bagi BMT Istiqomah apabila kita menerapkan sistem jual beli dengan harus sesuai dengan kaidah fiqih maka itu akan banyak nasabah yang tidak mau datang lagi ke BMT Istiqomah. Tapi disisi lain apabila kita menuruti keinginan nasabah maka kita disini karena BMT harus tetap bisa berjalan dimana berjalannya BMT Istiqomah itu ditandai dengan indikatornya adalah dengan banyaknya masyarakat yang membutuhkan BMT, maka kita terpaksa mengambil jalan tengah itu ketika nasabah ndak siap dengan sistem yang seperti itu ya kita turuti saja, terpaksa kita

¹¹ Ibid

melanggar peraturan-peraturan syariahnya, ya kurang lebih seperti itu.”¹²

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad seiring berjalannya waktu banyak nasabah yang datang ke BMT Istiqomah itu masih terkontaminasi dengan sistem konvensional, nasabah datang ke BMT Istiqomah bukan karena syariahnya melainkan karena mereka perlu cepat-cepat memperoleh dana. Dengan menerapkan jual beli seperti pada awal berdiri, nasabah banyak yang tidak siap dan banyak yang tidak mau kembali lagi ke BMT Istiqomah. Maka dari itu terpaksa BMT Istiqomah mengambil jalan tengah yaitu menuruti nasabah yang tidak siap dengan sistem yang dijalankan meskipun itu melanggar peraturan-peraturan syariahnya.

Penetapan harga jual murabahah di BMT Istiqomah yang efisien bagi para nasabahnya mengalami dilema karena disatu sisi BMT Istiqomah merupakan lembaga profit yang mencari keuntungan, tetapi dengan hal ini lembaga berharap nasabah bisa memahami dan mengerti, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Kita juga dilema ya, satu sisi tentunya kalo dari pengurus dan pengelola ini karena kita lembaganya lembaga profit maka bagaimana upaya kita itu untuk mencari keuntungan atau laba bagi hasil yang sebanyak-banyaknya sesuai dengan hukum bisnis. Akan tetapi tetap saja kita itu karena memakai branding syariah mengedepankan yang namanya saling menguntungkan. Tentunya kita mengharapkan para nasabah itu juga saling memahami bahwa kita itu bukan lembaga sosial gitu aja. Kita itu juga berorientasi pada profit jadi saling menguntungkan begitu. Tentunya dari

¹² *Ibid*

lembaga itu tidak menerapkan menang sendiri ya tetap bekerja sama saling menguntungkan.”¹³

Dari pemaparan Bapak Zainul Fuad dapat disimpulkan bahwa dalam menentukan keefesienan untuk para nasabahnya itu masih dilema karena disatu sisi BMT Istiqomah adalah lembaga yang berorientasi pada profit atau keuntungan, sementara lembaga juga tidak ingin memberatkan para nasabahnya. Lembaga berharap dengan bekerja sama kedua belah pihak saling memperoleh keuntungan. Walaupun dalam praktiknya sulit untuk menyatukan keinginan nasabah dengan keinginan lembaga. seperti yang disampaikan oleh Bapak Imam Mustaqim:

“Yang efisien ini sifatnya ya fleksibel, kondisional. Jadi efisiennya menurut lembaga dan nasabah ini ya berbeda dari sudut pandangnya. Bisa jadi ndak bisa padu, ndak bisa sinkron kalo lembaga menentukan seperti ini berarti bisa diterapkan ke nasabah atau kalo nasabah minta seperti ini berarti lembaga pasti bisa menuruti kan belum tentu. Fleksibel sifatnya, kemudian nanti dipadukan terus saling mempelajari nasabah punya permintaan seperti ini, lembaga punya permintaan seperti ini kalau belum gatok baru ohhh akhirnya ketemu ohh ya ya sudah seperti itu gambarannya.”¹⁴

Dari pemaparan Bapak Imam Mustaqim dapat disimpulkan bahwa perbedaan keefisienan menurut lembaga dan nasabah yang berbeda itu dapat dipadukan dengan mempelajari apa-apa yang diinginkan antara nasabah dengan lembaga begitu pun sebaliknya. Hal ini dilakukan semata-mata agar nasabah merasa nyaman melakukan pembiayaan di

¹³ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 03 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Imam Mustaqim, Tanggal 04 Mei 2016, jam 11:00, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

BMT Istiqomah tanpa khawatir akan terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

Batasan maksimal dalam penentuan keuntungan sesuai syariah sebenarnya tidak ada, semuanya asalkan kedua belah pihak saling ridho, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Batasan maksimalnya sebenarnya kalo syariah itu tidak ada, berapapun asalkan saling ridho dan tidak merugikan salah satu pihak itu boleh, akan tetapi karna masyarakat belum begitu mengenal atau familiar dengan yang namanya sistim perbankan syariah atau lembaga keuangan syariah maka kita seakan-akan itu seperti menggunakan dua standar. Standar pertama dengan syariahnya itu sendiri, yang kedua kita upayakan bagi hasil atau laba nasabah yang diberikan kepada BMT itu tidak melebihi bunga lembaga keuangan yang konvensional itu.”¹⁵

Dari pemaparan yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad diketahui bahwa sebenarnya batasan maksimal penentuan keuntungan dalam syariah itu tidak ada, karena berapapun keuntungan yang diperoleh asalkan kedua belah pihak ridho dan ikhlas maka dalam mencari keuntungan tersebut diperbolehkan. Tapi dilihat dari praktiknya masyarakat masih banyak yang belum mengenal maupun familiar dengan sistis syariah yang dijalankan BMT, jadi mereka istilahnya ‘manut’ dengan ketentuan yang dijalankan BMT Istiqomah. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Imam Mustaqim:

“Prosentase kita melihat sisi penggunaan jangka waktu. Jadi penentuan prosentase keuntungan itu dasarnya, satu hubungannya dengan penggunaan dana dari lembaga, jangka waktunya berapa lama itu terus kalo jangka waktunya itu misalkan satu bulan rata-rata 1%. Keuntungannya cuman 1% dan ada yang dibawahnya. Jadi

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 03 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

tolok ukurnya ya jangka waktu, jangka waktu penggunaan modal terus yang kedua macam usaha yang digeluti oleh nasabah. Usahanya jenis usaha yang berkeuntungan besar atau kecil, ya ndak sama.”¹⁶

Dari penjelasan Bapak Imam Mustaqim diketahui bahwa prosentase keuntungan itu dasarnya adalah jangka waktu pembiayaan dan jenis usaha yang dilakukan oleh nasabah. Jadi, dalam prosentase tiap bulan yang dikenakan kepada nasabah adalah 1%, tetapi tidak semua nasabah dikenai prosentase sebesar 1%, semua tergantung jenis usaha yang dijalankan oleh nasabah itu sendiri. Apabila usaha yang dijalankan nasabah itu termasuk usaha yang kecil, maka prosentase keuntungan yang diberikan kepada BMT Istiqomah tiap bulan dibawah 1%, tergantung perhitungan pembiayaan yang dilakukan.

Faktor-faktor yang menjadi penentu besar kecilnya kebijakan harga jual murabahah di BMT Istiqomah adalah penggunaan dana dan jangka waktu pembiayaan, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Faktor yang mempengaruhi besaran dari pada harga jual itu berarti kan harga pokok plus laba yang diminta oleh BMT. Tetap saja itu ada dua hal yang pertama, penggunaan dana misalnya untuk dagang atau untuk pertanian atau untuk peternakan perikanan atau untuk industri, tentunya itu kita juga meminta marginnya berbeda-beda. Yang kedua, jangka waktu apabila waktunya pendek maka kita mintanya ya sepantasnya sedikit, kalau panjang ya kira-kira yang tidak merugikan bagaimana begitu.”¹⁷

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Imam Mustaqim, Tanggal 04 Mei 2016, jam 11:00, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 03 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad diketahui bahwa faktor yang paling penting dalam menentukan besar kecilnya kebijakan harga jual adalah penggunaan dana dan jangka waktu pembiayaan tersebut. Penggunaan dana dalam pembiayaan murabahah tentunya memiliki banyak sekali keragaman termasuk untuk usaha apa pembiayaan tersebut digunakan. Kemudian untuk jangka waktu, di BMT Istiqomah juga sangat diperhatikan karena dalam jangka waktu ini tentunya memiliki perbedaan dalam pengambilan marjinnnya, misalkan apabila jangka waktunya sebentar maka margin yang diminta sedikit dan sesuai dengan jumlah pembiayaannya. Kemudian apabila jangka waktunya lama, maka margin yang diminta juga sepantasnya asalkan tidak memberatkan nasabahnya.

2. Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah di BMT Istiqomah Unit II Tulungagung.

Sistem bagi hasil yang diterapkan pada pembiayaan mudharabah di BMT Istiqomah hampir sama dasarnya dalam pengambilan margin pembiayaan murabahah hanya prosentase yang membedakannya, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Imam Mustaqim:

“Rata-rata yang berkaitan dengan bagi hasil ya hampir sama dasarnya, hampir sama antara murabahah yang membedakan prosentasenya. Rata-rata acuannya sama, yang mengambil sisi dasar keputusan pengambil keuntungan itu hampir sama, yang membedakan nilai prosentasenya kan yang ndak sama. Misal kalau murabahah itu lebih tinggi karena tinjauan dari lembaga, karena

lembaga modal yang kembali kan ndak besar, cuma keuntungan. Jadi gitu lo sama dasar pengambilannya.”¹⁸

Dari penjelasan Bapak Imam Mustaqim dijelaskan bahwa dasar pengambilan bagi hasil pembiayaan mudharabah yang dilakukan oleh BMT Istiqomah hampir sama dengan pengambilan keuntungan dalam pembiayaan murabahah. Hanya saja disini perbedaannya dalam prosentasenya, kalau murabahah lebih tinggi karena murabahah adalah pembiayaan yang ada keuntungannya lebih besar. Dasar pengambilan bagi hasil yang dilakukan oleh BMT Istiqomah tentunya mengacu pada Dewan Syariah Nasional (DSN). Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Sistem bagi hasil yang diterapkan ya kita mengacu kepada Dewan Syariah Nasional atau DSN, kurang lebih seperti itu sama.”¹⁹

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad diketahui bahwa dasar pengambilan bagi hasil yang dilakukan oleh BMT Istiqomah tentunya mengacu kepada apa yang ditentukan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN).

Metode dan cara menghitung bagi hasil pembiayaan mudharabah di BMT Istiqomah menggunakan nisbah prosentase, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Cara menghitungnya dengan nisbah, prosentase pembagiannya itu misalnya 60% nasabah atau mudharib 40% untuk BMT ya dasarnya dengan itu. Akan tetapi, kita ini kesulitan untuk menerapkan itu 100% karena ternyata ada beberapa pengalaman ketika kita

¹⁸ Wawancara dengan Bapak Imam Mustaqim, Tanggal 04 Mei 2016, jam 11:00, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 03 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

*menggunakan akad mudharabah itu dengan pemberian bagi hasil yang sesuai dengan nisbah maka ada ketidak jujuran disitu.*²⁰

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad diketahui bahwa cara perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah adalah dengan menggunakan nisabah atau prosentase 60% untuk nasabah dan 40% untuk BMT Istiqomah. Tetapi untuk merapkan nisbah seperti pada umumnya itu sulit dilakukan oleh BMT Istiqomah dikarenakan kadang ada nasabah yang tidak jujur. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“...misalnya kerjasamanya disepakati 6 bulan begitu ya, ketika mereka mendapatkan laba atau keuntungan itu misalnya 100.000 kemudian nisbah yang disepakati itu adalah 25% dan 75% maka yang diberikan kepada BMT adalah 25.000 ya. Akan tetapi pada bulan berikutnya mereka itu mengatakan pendapatannya turun, menurut pengakuan mereka misalnya pendapatannya 60.000 gitu ya, maka 60.000 itu dibagi dengan nisbah 25% 75% itu tadi. Bulan berikutnya sudah tidak fair lagi mereka mengatakan impas, ndak untung ndak rugi, akhirnya bagaimana akhirnya tidak memberikan apa-apa kepada BMT. Bulan ke-5 mereka malah mengatakan rugi, yowes sya tidak melibatkan BMT untuk kerugian ini, BMT ndak usaha bingung, wohh enggeh. Pada bulan ke-6 juga masih rugi lha ini kesulitannya, tapi dilihat dari dhahirnya atau raut mukanya itu kelihatannya dia ndak rugi, sebenarnya kan beda ekspresinya orang yang rugi betulan dengan yang rugi-ruginan, dirasakan kan bisa...”²¹

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad diketahui bahwa dengan menetapkan nisbah yang tidak sama setiap bulannya itu malah membuat nasabah mulai melakukan ketidak jujuran, meskipun tidak semua nasabah seperti itu tetapi hal tersebut juga akan merugikan pihak BMT Istiqomah dikarenakan dana yang digunakan adalah dana masyarakat.

²⁰ *Ibid*

²¹ *Ibid*

Maka dari itu akhirnya BMT Istiqomah membuat kebijakan seperti yang disampaikan Bapak Zainul Fuad yaitu:

“...akan tetapi kelemahan kita disitu adalah bahwa pelaporan keuangan yang dikelola mereka kita kan ndak tau sama sekali, kita tidak ikut campur dalam pencatatan bisnis mereka. Karena fenomena yang seperti itu maka BMT khususnya BMT Istiqomah ini menerapkan dipukul rata saja. Jadi, sekalipun bulan berapa bulan berapa itu mendapatkan pendapatan yang berbeda-beda akan tetapi rupiah (nominal) yang disetorkan kepada BMT itu diminta sama saja, ketika agak menurun tetap 25.000, bahkan ketika impas pun mereka berkewajiban untuk memberikan 25.000. Sebenarnya cara yang demikian tidak diperbolehkan menurut hukum fiqihnya, akan tetapi ya kita juga bingung karena ternyata ya nasabah itu sendiri yang tidak siap. Kita punya beberapa pengalaman istilahnya kita dibohongi seperti itu maka manajemen atau pengurus mengambil kebijakan seperti itu, dipukul rata saja gitu.”²²

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad disimpulkan bahwa karena pengalaman dengan nasabah yang tidak jujur dalam angsuran pembiayaan yang dilakukan akhirnya pihak pengurus memberi kebijakan dipukul rata atau berapapun pembiayaan yang diberikan pembayaran angsuran yang dibayarkan tiap bulan itu bersifat tetap. Jadi meskipun dalam keadaan untung maupun rugi nasabah tetap membayarkan nominal angsuran pembiayaan sesuai dengan kesepakatan perhitungan diawal.

Penetapan bagi hasil pembiayaan mudharabah oleh BMT Istiqomah belum ada acuan yang baku, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Untuk acuannya itu selama ini di BMT itu belum ada aturan yang baku. Akan tetapi para pengelola, karyawan dan staf ini diberi pengetahuan tentang rambu-rambu untuk menentukan nisbah oleh pengurus. Jadi, karyawan ataupun pengelola ini harus bisa berimprovisasi itu tadi, akan tetapi garis pokoknya kita punya

²² Ibid

begitu. Jadi asiknya BMT itu harus bisa beda dengan lembaga keuangan konvensional sudah ada jadwalnya 10.000.000 12 bulan bunganya sekian nah itu saklek ini kalau nasabah datang disodori data itu sudah selesai. Kalau di BMT itu harus mengedepankan kesepakatan.”²³

Dari penjelasan yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad dijelaskan bahwa untuk acuan penetapan bagi hasil di BMT Istiqomah belum ada aturan yang baku atau pasti, tetapi meskipun seperti itu seluruh karyawan di BMT Istiqomah diberikan pengetahuan tentang rambu-rambu dalam pengambilan nisbah bagi hasil untuk para nasabahnya. Perbedaan BMT dengan lembaga keuangan konvensional disini adalah kalau BMT dalam menentukan nisbah bagi hasil itu mengedepankan kesepakatan, sementara lembaga keuangan konvensional itu bersifat tetap dan sudah terjadwalkan. Seperti penjelasan Bapak Imam Mustaqim yaitu:

“Kalau ketentuannya secara baku ndak ada, cuman yang dibakukan itu dari lembaga ini memberikan kewenangan dan batas-batas tertentu. Itu lo yang memberikan kewenangan untuk diterapkan oleh pengelola dengan batas-batas tertentu itu untuk diterapkan.”²⁴

Dari penjelasan Bapak Imam Mustaqim dijelaskan bahwa meskipun tidak ada ketentuan secara pasti tetapi BMT Istiqomah memiliki batasan-batasan dan kewenangan yang pasti untuk penerapan penetapan nisbah bagi hasil kepada para nasabahnya.

Faktor-faktor yang menjadi penentuan pemberian bagi hasil pembiayaan mudharabah di BMT Istiqomah sekiranya sama dengan

²³ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 03 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

²⁴ Wawancara dengan Bapak Imam Mustakim, Tanggal 04 Mei 2016, jam 11:00, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

pembiayaan murabahah, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak

Zainul Fuad:

“Untuk pemberian bagi hasil saya kira sama, yaitu dengan melihat penggunaan dana tersebut untuk apa, kemudian jangka waktu yang diminta berapa bulan, kemudian besar kecilnya plafond yang diajukan.”²⁵

Dari penjelasan yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad, faktor-faktor penentu pemberian bagi hasil pada umumnya hampir sama dengan penentuan kebijakan bagi hasil yaitu penggunaan dana, jangka waktu, dan besar kecilnya plafond yang diminta nasabah pembiayaan.

Batasan transaksi minimal pada pembiayaan mudharabah di BMT Istiqomah tidak ada batasannya, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Kita di syariah itu ndak ada batasan minimal, kan kalau lembaga di BMT sini itu juga ndak ada bahkan ada pembiayaan di bawah 1.000.000 itu yang memakai sistem mudharabah ada juga siapa yang memakai? Yang memakai itu pengrajin. Pembiayaan disini paling sekitar 2.000.000, yang kecil-kecil yang 800.000 ada yang 2.000.000 ada, 5.000.000 ada, 10.000.000 ada, 50.000.000 juga ada.”²⁶

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad dapat disimpulkan bahwa batasan minimal dalam pembiayaan mudharabah di BMT Istiqomah itu tidak ada. Berapapun nilai pembiayaan yang diajukan oleh nasabah/calon nasabah pasti akan ditampung oleh BMT Istiqomah, tetapi lembaga BMT Istiqomah memiliki kriteria tertentu seperti yang disampaikan oleh Bapak Imam Mustaqim:

²⁵ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 16 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

²⁶ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 03 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

“Ndak ada, acuannya suatu kelayakan usaha , C5 itu lo ya. Terus kemudian kemampuan bayar dan jaminannya, terus kemampuan dari sisi nasabah juga dari sisi kemampuan pemberian modal dari sisi lembaga seperti itu.”²⁷

Dari penjelasan Bapak Imam Mustaqim diketahui bahwa kriteria atau acuan tertentu dalam pemberian pembiayaan mudharabah untuk nasabah adalah yang pertama adalah kelayakan usaha atau 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*) yang dijalankan oleh nasabah, kemudian adalah kemampuan nasabah membayar angsuran pembiayaan dan nilai jaminan yang dijaminakan, dan juga kemampuan lainnya dari nasabah itu sendiri dan juga kemampuan BMT Istiqomah dalam memberikan modal atau pembiayaan kepada nasabahnya.

3. Evaluasi Kebijakan Harga Jual Pembiayaan Murabahah dan Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah di BMT Istiqomah Unit II Tulungagung Sesuai Prinsip Syariah.

Pertumbuhan jumlah nasabah di BMT Istiqomah dari tahun ke tahun mengalami penurunan, dilihat dari RAT tahun 2015 itu dari tahun ke tahun jumlahnya turun. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Itu begini, kalau di BMT Istiqomah ini merupakan lembaga keuangan yang aneh dan ajaib dimana BMT Istiqomah itu tidak ada divisi marketing, jadi nasabah yang datang kesini itu biasanya dari jaringannya saudaranya karyawan, tonggonya karyawan, temennya karyawan, ponakannya karyawan. Yang relatif baru bener-bener ndak ada hubungan apa-apa dengan BMT itu kalau diprosentasekan kira-kira dibawah 10%, nah dari orang-orang itu yang sudah datang kesini itu ketika disambati saudaranya itu wes kono ae awor

²⁷ Wawancara dengan Bapak Imam Mustaqim, Tanggal 04 Mei 2016, jam 11:00, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

aku dijak rene.. akhirnya misalnya dia itu itu didesa tersebut itu cuman satu orang itu bisa mbrentek semacam iklan dari mulut ke mulut. Jadi kalau misalnya disini sampean minta brosurnya waduh belum membuat. Jadi sangat logis apabila jumlah nasabahnya itu turun. Itu ya karena manajemen atau pengurus menerapkan metode atau cara-cara yang seperti itu.”²⁸

Dari penjelasan yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad diketahui bahwa BMT Istiqomah tidak memiliki divisi marketing dan kebanyakan nasabahnya adalah ada hubungan keluarga dengan para karyawannya. Dan karena tidak ada brosur yang dikeluarkan oleh BMT Istiqomah, maka dari itu iklan yang dilakukan adalah dari mulut ke mulut oleh para nasabah yang menjadi nasabah nasabah BMT Istiqomah, karena metode seperti itu yang diterapkan oleh pengurus. Itu lah yang membuat nasabah di BMT Istiqomah dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Naik turunnya nasabah dalam sebuah lembaga itu adalah hal yang alamiah dan selalu terjadi dalam lembaga keuangan, seperti yang disampaikan oleh Bapak Imam Mustaqim:

“Kalau naik turunnya hampir secara alamiah seluruh obyek usaha apakah itu usaha riil atau usaha simpan pinjam permodalan, atau usaha jasa naik turun itu wes gawan. Cuman faktornya ya banyak faktor, nah ini nanti kan yang lebih tau bagian analis lembaga naik turunnya ada sendiri nanti.”²⁹

Dari penjelasan Bapak Imam Mustaqim adalah naik turunnya jumlah nasabah di sebuah lembaga itu sudah alamiah, hal tersebut dipengaruhi oleh berbagai macam faktor. Tetapi, karena Bapak Imam Mustaqim

²⁸ Wawancara dengan Bapak Zainal Fuad, Tanggal 03 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

²⁹ Wawancara dengan Bapak Imam Mustaqim, Tanggal 04 Mei 2016, jam 11:00, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

hanya sebagai bagian pembiayaan, beliau tidak mengetahui secara pasti apa penyebab naik turunnya nasabah di BMT Istiqomah.

Fungsi penyaluran pembiayaan di BMT Istiqomah Adalah agar masyarakat mendapatkan tambahan modal usaha sesuai dengan visi misi BMT Istiqomah yaitu menjalankannya dengan pola syariah dan menerapkannya sesuai hukum Islam. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad:

“Fungsi penyaluran dana kepada masyarakat kita berharap tentunya agar supaya masyarakat itu mendapat tambahan modal kerja atau modal dagangnya. Kemudian yang kedua adalah sesuai dengan visi dan misi BMT Istiqomah yang memakai pola syariah, ini tentu saja kita berharap menerapkan hukum-hukum fiqih Islam dalam semua lini kehidupan masyarakat bukan hanya ubudiyah saja tetapi juga meliputi pada bidang muamalahnya dimana sebelum ini atau bahkan sampai sekarang mayoritas yang dikenal masyarakat bahwa yang namanya lembaga keuangan itu yang mereka tau adalah konvensional...”³⁰

Dari pemaparan yang disampaikan Bapak Zainul Fuad dijelaskan bahwa fungsi penyaluran pembiayaan di BMT Istiqomah yang paling utama adalah agar masyarakat memperoleh tambahan modal kerja maupun modal untuk dagang. Kemudian selain itu dalam melakukan pembiayaan BMT Istiqomah juga mengedepankan prinsip syariah seperti visi dan misi yang ada di BMT Istiqomah. Tetapi yang terjadi di masyarakat adalah banyaknya masyarakat yang masih mengenal sistem lembaga keuangan konvensional. Bapak Zainul Fuad juga menjelaskan:

“...lha kita hadir ditengah masyarakat memberikan penawaran dengan sistem muamalah atau dengan sistem syariah. Itu yang

³⁰ Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 16 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

kedua, yang ketiga tentunya dengan adanya pembiayaan, penyaluran dana yang diberikan BMT kepada masyarakat ini kita berharap masyarakat tidak memakai jasa keuangan dari rentenir. Jadi rentenir itu memungut bunga yang sangat tinggi diluar kewajaran yang sehingga mereka masyarakat itu didalam bekerja tidak mendapat hasil apa-apa bahkan untuk memenuhi pungutan yang diambil para rentenir sering min mereka itu. Maka arah kita adalah kesana, mereka bisa terentaskan menghindarkan diri dari rentenir, saya kira itu saja ada 3 macam.”³¹

Dari penjelasan Bapak Zainul Fuad salah satu fungsi pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Istiqomah adalah untuk mengentaskan masyarakat dari jasa keuangan yang dilakukan oleh rentenir. Karena kebanyakan rentenir mengambil keuntungan atau bunga yang sangat tinggi sehingga hal itu sering memberatkan masyarakat. Maka dari itu BMT Istiqomah berharap agar bisa menghindarkan masyarakat dari hal itu.

Harapan dari BMT Istiqomah selama ini terkait pembiayaan yang dilakukan belum mencapai harapan yang diinginkan, sebagaimana pemaparan Bapak Zainul Fuad:

“Untuk masalah harapan berarti kan itu berbicara pada keadaan yang sangat ideal bagi BMT dan nasabah. Selama ini kita belum mencapai seperti harapan yang diinginkan, ya kita mengharapkan dengan menghadirkan BMT dengan memakai sistem syariah kita harapkan masyarakat itu bisa mengetahui tentang hukum muamalah menurut hukum Islam. Dimana kesadaran masyarakat dalam hal ini masih sangat tipis bahkan termasuk kepada orang-orang yang religius sekalipun. Jadi saya tadi sudah saya singgung motivasi para nasabah datang ke BMT itu ternyata yang mempunyai latar belakang motivasi karena syariahnya itu sangat rendah sekali prosentasenya, kebanyakan dari mereka ya karena dekat, karena kenal dengan karyawannya atau karena birokrasinya tidak bertele-tele dadi singkat mudah itu yang mereka harapkan. Tentunya disini kita masih belum mencapai keinginan yang diinginkan sebagaimana

³¹ *Ibid*

*visi dan misi BMT Istiqomah yaitu memasarkan muamalah dengan pola syariah.*³²

Dari pemaparan Bapak Zainul Fuad, selama ini BMT Istiqomah belum mencapai keinginan yang diharapkan sebagaimana visi dan misi BMT Istiqomah yaitu memasarkan muamalah dengan pola syariah. BMT Istiqomah berharap dengan hadirnya BMT Istiqomah yang menggunakan sistem syariah masyarakat akan mengetahui tentang hukum bermuamalah yang sesuai dengan hukum Islam. Tetapi kesadaran masyarakat akan hal itu masih sangat tipis, bahkan termasuk orang-orang yang religius sekalipun. Nasabah yang datang ke BMT Istiqomah kebanyakan karena mereka kenal dengan karyawan dan karena lokasi BMT yang dekat.

Keunggulan BMT Istiqomah untuk menghadapi persaingan dari lembaga keuangan syariah lainnya adalah menjaga amanah, menjaga pelayanan, dan mengedepankan pola-pola syariah. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Imam Mustaqim:

“Untuk menghadapi persaingan, siji yo menjaga amanah, terus kemudian menjaga pelayanan yang baik, terus kemudian mengedepankan pola-pola syariah karena di Indonesia ini pemeluk Islamnya lebih dominan yang juga bisa menjual kan dari sisi syariahnya. Kemudian dari sisi kemudahan pelayanan jadi tidak terlalu formal. Contohnya seperti itu jadi dipermudah dalam persyaratan administrasi kemudian dipermudah dalam sisi persyaratan yang non administrasi seperti misalnya kalau di bank konvensional kalau ndak macak mlipis sandale pantes kan isin kalau disini ya tidak, buanyak sekali disini yang pake soal cendek mari teko tegalan sek endhut tok ndak takut masuk BMT, karena apa karena oleh pengelola BMT yang seperti itu tidak boleh dicuekin.

³² Wawancara dengan Bapak Zainul Fuad, Tanggal 16 Mei 2016, jam 08:30, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

Ojo dicuekin ojo diisin-isin, ojo sampe sinis. Bagaimanapun keadaannya tetep kita terima.”³³

Dari penjelasan Bapak Imam Mustaqim hampir sama dengan apa yang disampaikan oleh Bapak Zainul Fuad, tetapi Bapak Imam Mustaqim menjelaskan secara rinci apasaja hal yang menjadi keunggulan di BMT Istiqomah. Selain dalam hal pelayanan yang baik dan mudah, sisi syariah juga menjual karena masyarakat di Indonesia lebih banyak yang beragama Islam. Selain itu dengan pelayanan yang tidak formal juga membuat nasabah merasa nyaman dan minder untuk datang ke BMT Istiqomah bagaimanapun keadaannya.

4. Analisis Data

1. Kebijakan Harga Jual Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Unit II Tulungagung.

Berdasarkan teori Wiroso, harga jual dalam murabahah merupakan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Akibat dari harga jual murabahah yang pembayarannya dilakukan secara tangguh adalah timbulnya hutang nasabah. Hal-hal lain yang terkait dengan harga jual ini adalah pembayaran angsuran, potongan pelunasan sebelum jatuh tempo.³⁴ Dari penelitian yang dilakukan di BMT Istiqomah Tulungagung, bahwasanya penentuan harga jual adalah harga beli ditambah margin ditambah biaya lain-lain atau administrasi kemudian diketahui harga jualnya. Selain itu jangka waktu juga menjadi penentu besar kecilnya margin

³³ Wawancara dengan Bapak Imam Mustaqim, Tanggal 04 Mei 2016, jam 11:00, di kantor BMT Istiqomah Tulungagung

³⁴ Wiroso, *Jual Beli Murabahah...*, hal. 94

yang diminta oleh BMT Istiqomah, semakin lama akan semakin banyak atau semakin mahal.

Penetapan harga jual dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga jual, Rasul secara transparan menjelaskan harga belinya, berapa harga yang dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan.³⁵ Di BMT Istiqomah apabila melakukan transaksi pembiayaan murabahah harus memberitahukan terkait harga barang dengan keuntungan yang ditentukan lembaga. hal ini dilakukan agar nasabah tidak merasa tertipu dengan jual beli yang dilakukan dengan BMT Istiqomah, karena pada dasarnya dalam hukum syariahnya juga harus memberitahukan berapa keuntungan yang diambil oleh lembaga kepada para nasabahnya. Dengan ini diketahui bahwa BMT Istiqomah telah melakukan penetapan harga jual seperti yang dilakukan oleh Rasulullah ketika berdagang.

Ada empat metode dalam penentuan harga jual yang diterapkan pada bisnis/bank konvensional, yaitu: *Mark-up Pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan me-*markup* biaya produksi komoditas yang bersangkutan, *Target-Return Pricing* adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan, *Perceived-Value Pricing* adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual, *Value Pricing* adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan

³⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi...*, hal.170

ungkapan: *ono rego ono rupo*, artinya: barang yang baik pasti harganya mahal.³⁶ Di BMT Istiqomah metode penentuan harga jual sudah dirumuskan oleh lembaga, tentunya yang merumuskan adalah pihak pengurus. Untuk rumus singkat dalam penentuan harga jual adalah $\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Marjin} + \text{Biaya administrasi}$. Sementara pihak BMT Istiqomah tinggal melaksanakan peraturan yang telah dibuat oleh pihak pengurus dan mengaplikasikannya dilapangan. Semua itu dilakukan agar semua pihak (lembaga maupun nasabah) tidak ada yang merasa dirugikan atau dipaksa, semata-mata hanya karena mereka melakukan kerjasama yang baik dan saling ridho dengan memberitahukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh. Dengan hal ini BMT Istiqomah memakai salah satu teori dari Muhammad yaitu *Mark-up Pricing* yaitu dengan me-markup biaya produksi komoditas yang bersangkutan, karena disini dana untuk pembiayaan murabahah diperoleh dari dana pihak ketiga yang sudah pasti menuntut adanya kepastian hasil dari dana yang dikeluarkan atau digunakan untuk pembiayaan.

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan harga jual adalah kebutuhan dana, persaingan, kebijaksanaan pemerintah, target laba yang diinginkan, jangka waktu, kualitas jaminan, reputasi perusahaan, produk yang kompetitif, hubungan baik, dan jaminan pihak ketiga.³⁷ Di BMT Istiqomah sendiri faktor-faktor yang paling penting dalam menentukan besar kecilnya harga jual adalah penggunaan dana dan jangka waktu pembiayaan tersebut. Penggunaan dana dalam pembiayaan murabahah tentunya memiliki

³⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hal. 135-137

³⁷ Kasmir, *Pemasaran Bank...*, hal. 154-156

banyak sekali keragaman termasuk untuk usaha apa pembiayaan tersebut digunakan. Kemudian untuk jangka waktu, di BMT Istiqomah juga sangat diperhatikan karena dalam jangka waktu ini tentunya memiliki perbedaan dalam pengambilan marjinnnya, misalkan apabila jangka waktunya sebentar maka margin yang diminta sedikit dan sesuai dengan jumlah pembiayaannya. Kemudian apabila jangka waktunya lama, maka margin yang diminta juga sepantasnya asalkan tidak memberatkan nasabahnya. Meskipun sedikit berbeda dengan teori yang ada, tetapi selama ini penentuan besar kecilnya kebijakan harga jual di BMT Istiqomah sudah bisa dijalankan dengan baik.

Arti penting dari kebijakan harga jual bisa ditinjau dari perputaran modal dan margin yang diperoleh BMT Istiqomah, karena BMT Istiqomah adalah lembaga keuangan yang berorientasi pada profit atau keuntungan. Hal ini dilakukan karena setiap lembaga yang berdiri ketika meluncurkan produk pembiayaan pasti disertai dengan perhitungan keuntungan nantinya. Kebijakan tersebut diambil karena setiap lembaga pasti butuh keuntungan untuk membayar para karyawan dan membayar biaya-biaya operasional lembaga. Karena kebijakan harga jual di BMT Istiqomah itu modal lebih banyak yang digunakan adalah dari dana pihak ketiga, maka dari itu setiap bulan pasti BMT Istiqomah memberikan bagi hasil untuk pihak ketiga tersebut. Untuk itu dalam menentukan kebijakan harga jual, BMT Istiqomah masih tergantung pada dana pihak ketiga tentunya agar bisa menutupi segala biaya yang diperlukan dengan catatan tidak memberatkan nasabah.

Untuk menetapkan marjin keuntungan ada beberapa hal yang dijadikan patokan yaitu besar kecilnya nilai pembiayaan, jangka waktu, dan penggunaan dana pembiayaan. Orang atau nasabah yang datang ke BMT Istiqomah itu tidak semuanya menggunakan dana pembiayaan itu untuk usaha, tetapi banyak yang menggunakannya untuk hal konsumtif maupun untuk dana-dana yang bersifat darurat. Meskipun bukan untuk usaha, BMT Istiqomah mau tidak mau tetap memberikan pembiayaan tersebut karena apabila BMT Istiqomah bersifat tetap atau kalau tidak untuk usaha maka tidak bisa, hal itu justru membuat BMT Istiqomah merasa kasihan kepada para nasabahnya karena nasabah sudah pasti memiliki harapan yang besar kepada BMT Istiqomah agar bisa membantu maupun bisa diajak bekerja sama. Sistem pembayaran pembiayaan di BMT Istiqomah ada dua cara yaitu, yang pertama adalah dengan cara mengangsur bagi hasilnya atau marjinnya saja kemudian pokoknya dibayarkan setelah akhir perjanjian dengan jangka waktu maksimal 6 bulan. Cara yang kedua adalah dengan membayarkan pokok dan marjinnya di akhir perjanjian dengan jangka waktu maksimal 3 bulan.

Pada awal berdiri mereka melakukan kegiatan pembiayaan murabahah dengan cara barang yang akan dibeli oleh nasabah itu dibelikan oleh pihak BMT Istiqomah dengan mengupayakan memenuhi syarat dan rukun jual beli. Seiring berjalannya waktu banyak nasabah yang datang ke BMT Istiqomah itu masih terkontaminasi dengan sistem konvensional, nasabah datang ke BMT Istiqomah bukan karena syariahnya melainkan karena mereka perlu cepat-cepat memperoleh dana. Dengan menerapkan jual beli seperti pada

awal berdiri, nasabah banyak yang tidak siap dan banyak yang tidak mau kembali lagi ke BMT Istiqomah. Maka dari itu terpaksa BMT Istiqomah mengambil jalan tengah yaitu menuruti nasabah yang tidak siap dengan sistem yang dijalankan meskipun itu melanggar peraturan-peraturan syariahnya.

Sebenarnya batasan maksimal penentuan keuntungan dalam syariah itu tidak ada, karena berapapun keuntungan yang diperoleh asalkan kedua belah pihak ridho dan ikhlas maka dalam mencari keuntungan tersebut diperbolehkan. Tapi dilihat dari praktiknya masyarakat masih banyak yang belum mengenal maupun familiar dengan sistem syariah yang dijalankan BMT Istiqomah. prosentase keuntungan itu dasarnya adalah jangka waktu pembiayaan dan jenis usaha yang dilakukan oleh nasabah. Jadi, dalam prosentase tiap bulan yang dikenakan kepada nasabah adalah 1%, tetapi tidak semua nasabah dikenai prosentase sebesar 1%, semua tergantung jenis usaha yang dijalankan oleh nasabah itu sendiri. Apabila usaha yang dijalankan nasabah itu termasuk usaha yang kecil, maka prosentase keuntungan yang diberikan kepada BMT Istiqomah tiap bulan dibawah 1%, tergantung perhitungan pembiayaan yang dilakukan.

2. Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah di BMT Istiqomah Unit II Tulungagung

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah. Dalam hal terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha,

maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah ditetapkan dengan menggunakan nisbah. Nisbah yaitu persentase yang disetujui oleh kedua pihak dalam menentukan bagi hasil atas usaha yang dikerjasamakan.³⁸

Keuntungan yang dibagihasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shohibul maal* dengan *mudharib*. Keuntungan bersih harus dibagi antara *shahibul maal* dan *mudharib* sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai semua kerugian telah ditutup dan ekuiti *shahibul maal* telah dibayar kembali. Jika ada pembagian kerugian sebelum habis masa perjanjian akan dianggap sebagai pembagian keuntungan dimuka.³⁹ Sementara di BMT Istiqomah dasar pengambilan bagi hasil pembiayaan mudharabah yang dilakukan oleh BMT Istiqomah hampir sama dengan pengambilan keuntungan dalam pembiayaan murabahah. Hanya saja disini perbedaannya dalam prosentasenya, kalau murabahah lebih tinggi karena murabahah adalah pembiayaan yang ada keuntungannya lebih besar. Dasar pengambilan bagi hasil yang dilakukan oleh BMT Istiqomah tentunya mengacu pada Dewan Syariah Nasional (DSN). Meskipun sedikit berbeda dengan yang ada pada kedua teori tersebut, tetapi dasar yang digunakan dalam penentuan bagi hasil yang dilakukan oleh BMT Istiqomah tentunya sama.

³⁸ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal 95

³⁹ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah...*, hal. 19

Metode penentuan bagi hasil ada dua yaitu: bagi hasil dengan menggunakan *revenue sharing* adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan atas penjualan dan/atau pendapatan kotor atas usaha sebelum dikurangi dengan biaya. Bagi hasil dalam *revenue sharing* dihitung dengan mengalikan nisbah yang telah disetujui dengan pendapatan bruto, bagi hasil dengan menggunakan *profit/loss sharing* adalah merupakan bagi hasil yang dihitung dari laba/rugi usaha dan bank syariah maupun nasabah akan memperoleh keuntungan hasil usaha *mudharib* dan ikut menanggung kerugian bila usahanya mengalami kerugian.⁴⁰ Sementara di BMT Istiqomah cara perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah adalah dengan menggunakan nisbah atau prosentase 60% untuk nasabah dan 40% untuk BMT Istiqomah. Tetapi untuk merapkan nisbah seperti pada umumnya itu sulit dilakukan oleh BMT Istiqomah dikarenakan kadang ada nasabah yang tidak jujur. Dengan menetapkan nisbah yang tidak sama setiap bulannya itu malah membuat nasabah mulai melakukan ketidak jujuran, meskipun tidak semua nasabah seperti itu tetapi hal tersebut juga akan merugikan pihak BMT Istiqomah dikarenakan dana yang digunakan adalah dana masyarakat. Karena pengalaman dengan nasabah yang tidak jujur dalam angsuran pembiayaan yang dilakukan akhirnya pihak pengurus memberi kebijakan dipukul rata atau berapapun pembiayaan yang diberikan pembayaran angsuran yang dibayarkan tiap bulan itu bersifat tetap. Jadi meskipun dalam keadaan untung

⁴⁰ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal 98-99

maupun rugi nasabah tetap membayarkan nominal angsuran pembiayaan sesuai dengan kesepakatan perhitungan diawal.

Penetapan bagi hasil di BMT Istiqomah belum ada aturan yang baku atau pasti, tetapi meskipun seperti itu seluruh karyawan di BMT Istiqomah diberikan pengetahuan tentang rambu-rambu dalam pengambilan nisbah bagi hasil untuk para nasabahnya. Perbedaan BMT dengan lembaga keuangan konvensional disini adalah kalau BMT dalam menentukan nisbah bagi hasil itu mengedepankan kesepakatan, sementara lembaga keuangan konvensional itu bersifat tetap dan sudah terjadwalkan. Meskipun tidak ada ketentuan secara pasti tetapi BMT Istiqomah memiliki batasan-batasan dan kewenangan yang pasti untuk penerapan pemberian nisbah bagi hasil kepada para nasabahnya.

Faktor-faktor yang memengaruhi bagi hasil ada dua yaitu, faktor langsung: *Investment rate* merupakan presentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana, Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan, dan Nisbah (*profit sharing ratio*).⁴¹ Faktor tidak langsung: Metode perhitungan bagi hasil dan kebijakan akuntansi.⁴² Di BMT Istiqomah faktor-faktor penentu pemberian bagi hasil pada umumnya hampir sama dengan penentuan kebijakan bagi hasil yaitu penggunaan dana, jangka waktu, dan besar kecilnya plafond yang diminta nasabah pembiayaan. Faktor-faktor penentu bagi hasil di BMT dan teori memang sangat berbeda, karena di teori

⁴¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik...*, hal 139-140

⁴² Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal. 98

mencangkup lembaga keuangan yang bersifat makro. Tetapi sejauh ini penentuan bagi hasil di BMT telah dilakukan dengan baik dan sesuai dengan kebijakan yang diberlakukan di BMT Istiqomah.

Batasan minimal dalam pembiayaan mudharabah di BMT Istiqomah itu tidak ada. Berapapun nilai pembiayaan yang diajukan oleh nasabah/calon nasabah pasti akan ditampung oleh BMT Istiqomah, tetapi lembaga BMT Istiqomah memiliki kriteria atau acuan tertentu dalam pemberian pembiayaan mudharabah untuk nasabah adalah yang pertama adalah kelayakan usaha atau *5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition)* yang dijalankan oleh nasabah, kemudian adalah kemampuan nasabah membayar angsuran pembiayaan dan nilai jaminan yang dijamin, dan juga kemampuan lainnya dari nasabah itu sendiri dan juga kemampuan BMT Istiqomah dalam memberikan modal atau pembiayaan kepada nasabahnya.

3. Evaluasi Kebijakan Harga Jual Pembiayaan Murabahah dan Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah Di BMT Istiqomah Tulungagung Sesuai Prinsip Syariah

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain: pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa, pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*, pembiayaan sebagai alat pengendali harga, pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan

manfaat ekonomi yang ada.⁴³ Fungsi penyaluran pembiayaan di BMT Istiqomah yang paling utama adalah agar masyarakat memperoleh tambahan modal kerja maupun modal untuk dagang. Kemudian selain itu dalam melakukan pembiayaan BMT Istiqomah juga mengedepankan prinsip syariah seperti visi dan misi yang ada di BMT Istiqomah.

Tetapi yang terjadi di masyarakat adalah banyaknya masyarakat yang masih mengenal sistem lembaga keuangan konvensional. Selain itu salah satu fungsi pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Istiqomah adalah untuk mengentaskan masyarakat dari jasa keuangan yang dilakukan oleh rentenir. Karena kebanyakan rentenir mengambil keuntungan atau bunga yang sangat tinggi sehingga hal itu sering memberatkan masyarakat. Maka dari itu BMT Istiqomah berharap agar bisa menghindarkan masyarakat dari hal itu.

Cara penetapan margin hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan, dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syariah. Dalam praktiknya, barangkali tingginya margin yang diambil oleh bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau inflasi. Sehingga, kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil. Namun demikian, apabila suku bunga di pasar tetap stabil, atau bahkan turun, maka margin murabahah akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat bunga pada bank konvensional.⁴⁴ Hal ini lah yang membuat nasabah berpikir BMT melaksanakan pembiayaan masih seperti pembiayaan yang ada dalam

⁴³ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal. 108-109

⁴⁴ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi...*, hal.

lembaga keuangan konvensional. Padahal tingkat suku bunga dalam lembaga keuangan konvensional hanyalah menjadi acuan pihak BMT agar mengambil margin dan bagi hasil tidak lebih dari suku bunga yang ditetapkan, sebab BMT tidak ingin nasabahnya merasa terbebani dengan pengambilan margin dan bagi hasil yang terlalu tinggi seperti tingkat suku bunga dalam lembaga keuangan konvensional.

Dengan memanfaatkan dana yang *idle* untuk disalurkan kepada kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, maka akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.⁴⁵ Seperti itulah dana pembiayaan yang digunakan oleh BMT Istiqomah, pihak yang kelebihan dana adalah penabung di BMT Istiqomah sementara pihak yang membutuhkan dana adalah nasabah pembiayaan di BMT Istiqomah.

Selama ini BMT Istiqomah belum mencapai keinginan yang diharapkan sebagaimana visi dan misi BMT Istiqomah yaitu memasarkan muamalah dengan pola syariah. BMT Istiqomah berharap dengan hadirnya BMT Istiqomah yang menggunakan sistem syariah masyarakat akan mengetahui tentang hukum bermuamalah yang sesuai dengan hukum Islam. Tetapi kesadaran masyarakat akan hal itu masih sangat tipis, bahkan termasuk orang-orang yang religius sekalipun. Nasabah yang datang ke BMT Istiqomah

⁴⁵ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal. 109

kebanyakan karena mereka kenal dengan karyawan dan karena lokasi BMT yang dekat.

Untuk menghadapi dilema tersebut, BMT Istiqomah harus tetap mengedepankan pelayanan yang baik dan mudah, serta menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Karena dilihat dari sisi syariah juga menjual, sebab masyarakat Indonesia mayoritas beragama Islam. Tentu saja masyarakat menginginkan lembaga yang dapat menjalankan segala operasionalnya berdasarkan prinsip syariah seperti tujuan pendirian lembaga keuangan syariah ini.